

BAB V

KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 Kesimpulan

Berdasarkan permasalahan yang diangkat oleh penulis mengenai analisis kelayakan pengembangan bisnis seblak PARYZA di Kota Bandung, maka penulis dapat menarik beberapa kesimpulan yaitu sebagai berikut:

1. Berdasarkan hasil analisis aspek pasar dan pemasaran, Seblak PARYZA dinyatakan terus mengalami peningkatan penjualan. Peningkatan penjualan yang paling signifikan terjadi pada periode 2012-2013 dimana penjualan di tahun 2013 mencapai 2x lipat dari tahun sebelumnya, dengan kata lain peningkatan terjadi sebesar 100%. Namun pada periode tahun berikutnya, peningkatan penjualan tidak mencapai 2x lipat atau 100%, hal tersebut dikarenakan adanya keterbatasan tempat produksi seblak. Peningkatan penjualan seblak ini dapat diupayakan melalui rencana pengembangan yang akan dilakukan yaitu dengan cara menambah *outlet*/kios maupun pembelian kendaraan roda tiga dan menambah media promosi yaitu promosi secara *offline* dan *online*. Pertumbuhan permintaan berdasarkan pada hasil proyeksi permintaan di masa mendatang menjadi salah satu faktor usaha Seblak PARYZA ini layak untuk dijalankan.
2. Analisis yang dilakukan pada aspek produk menunjukkan bahwa rencana pengembangan usaha Seblak PARYZA tersebut layak untuk dijalankan. Hal tersebut dapat dilihat dari adanya peningkatan penjualan di setiap tahunnya. Untuk menjaga agar presentase penjualan tetap berada di angka 100%, maka

dibutuhkan penjualan seblak sebanyak 190 porsi perhari setara dengan 2x lipat jumlah penjualan pada lokasi usaha yang sekarang sedang dijalankan. Angka tersebut merupakan jumlah penjualan gabungan dari lokasi usaha I dan lokasi usaha II. Selain itu, apabila dilihat dari strategi produksi maka akan terjadi perputaran produk dimana kelangsungan hidup suatu produk ditentukan oleh tinggi rendahnya permintaan terhadap produk tersebut sehingga tidak terjadi pembelian bahan baku berlebih bagi produk yang kurang atau tidak diminati dimana hal tersebut dapat menimbulkan kerugian secara finansial bagi perusahaan

3. Aspek ekonomi dan keuangan menunjukan pengembangan usaha Seblak PARYZA ini layak untuk dijalankan karena berdasarkan hasil perhitungan nilai investasi yang dilakukan pada skenario X, skenario Y dan skenario menunjukan hasil yang positif. Namun diantara ketiga skenario tersebut, hasil perhitungan pada skenario Y adalah perhitungan yang paling banyak membawa keuntungan bagi perusahaan Seblak PARYZA.
4. Pengembangan usaha yang dilakukan oleh pemilik perusahaan seblak PARYZA dapat dinyatakan layak untuk dijalankan. Berdasarkan penilaian yang dilakukan dalam penelitian ini, skenario Y yang merupakan skenario pengembangandengan menggunakan sepeda motor roda tigaadalah skenario yang paling banyak membawa keuntungan bagi perusahaan Seblak PARYZA.

5.2 Saran dan Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan yang ditarik dari hasil analisis data diatas, maka penulis mencoba untuk memberikan beberapa rekomendasi bagi perusahaan Seblak PARYZ antara lain:

1. Pemilik dan pengelola usaha Seblak PARYZA sebaiknya melakukan *survey* ke lokasi-lokasi yang akan dijadikan tempat pengembangan usaha baik pengembangan menggunakan sepeda motor maupun pengembangan dengan menyewa ruko. *Survey* dilakukan untuk menilai apakah calon lokasi usaha tersebut sesuai dengan kebutuhan, untuk melihat apakah ada usaha lain dengan produk serupa, untuk melihat bagaimana akses yang akan dilalui para pembeli nantinya, untuk melihat bagaimana lingkungan disekitar lokasi usaha. Hal tersebut dilakukan dengan harapan akan menghindari perusahaan dari kesalahan pemilihan lokasi yang dapat merugikan perusahaan dikemudian hari.
2. Dalam memaksimalkan produksi seblak dan mengembangkan usaha ini sebaiknya pemilik perusahaan mempertimbangkan lebih jauh lagi untuk mempekerjakan dua hingga tiga orang karyawan. Hal tersebut dilakukan guna pemilik perusahaan tidak perlu lagi ikut dalam proses produksi melainkan lebih pada melakukan pengawasan dalam pembukuan sehingga arus pemasukan dan pengeluaran lebih terperinci dan dapat menghindari perusahaan dari kerugian karena kesalahan pencatatan aliran kas.
3. Apabila realisasi pengembangan usaha akan dilakukan dalam kurun waktu lebih dari 6 bulan kedepan sebaiknya pemilik melakukan pengecekan dan

perhitungan ulang mengingat persaingan saat ini begitu ketat sehingga dalam kurun waktu tersebut sangat memungkinkan munculnya perusahaan-perusahaan baru dengan produk sejenis di lokasi yang telah di rencanakan oleh Seblak PARYZA. Penulis menyarankan agar perusahaan dapat merealisasikan pengembangan usaha dalam waktu kurang dari 6 bulan.

4. Sebaiknya perusahaan seblak PARYZA melakukan pengembangan usaha sesuai dengan perhitungan yang telah dilakukan dalam penelitian ini. Namun apabila ada perubahan biaya-biaya maka sebaiknya dilakukan perhitungan ulang agar hasil perhitungan lebih akurat dan perusahaan tidak mengalami kerugian.